



LOS COSTOS FINANCIEROS DEL MICROCRÉDITO EN COLOMBIA

Preparado por

YENNY CAROLINA DUQUE PEÑA

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA

Facultad De Ciencias Económicas

Especialización en Alta Gerencia

Bogotá, Colombia

2011

LOS COSTOS FINANCIEROS DEL MICROCRÉDITO EN COLOMBIA

Preparado por

YENNY CAROLINA DUQUE PEÑA

A

FANETH SERRANO LEDESMA

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA

Facultad De Ciencias Económicas

Especialización en Alta Gerencia

Bogotá, Colombia

2011

INTRODUCCION

En este escrito, quise plasmar todas las inquietudes que dentro de mi desarrollo profesional he tenido desde hace algunos años atrás, esto se basa en el planteamiento y análisis del aparente alto costo de la Banca de mayor riesgo en Colombia, el Microcrédito.

En un primer propósito relacionó y detalló cada uno de los “costos financieros” en los que se incurre al tener un microcrédito en Colombia, revisó las Políticas gubernamentales al respecto y hago un planteamiento global de cuales son los posibles cambios que se pueden tener en este mercado.

El análisis de estos factores permite de esta manera seguir reconociendo el beneficio que el Microcrédito a traído a Colombia y sobre todo a la población más pobre del país, toda vez que de acuerdo a las cifras de la Asobancaria, la población atendida con este crédito ha crecido en cuatro años en un 84% y es entregado en un alto porcentaje a los estratos 1, 2 y 3.

Es importante mencionar que el documento contempla como fuente de información fundamental el proyecto de ley que cursa actualmente en el Congreso, que intenta regular la actividad y el mercado de microcrédito, fundamentalmente en quiénes y cómo se debe realizar.

Este ensayo está dirigido a todas las personas que estén interesadas en conocer posibilidades reales de desarrollo para el país, en conocer las condiciones actuales de la que debe ser la fuente primaria de financiación de cualquier microempresario en Colombia y por tal razón es importante que las personas se informen exactamente de cuáles son sus costos y sobre todo desde un punto de vista crítico den su opinión o accedan o no al Microcrédito.

CAPITULO I

Factores de riesgo que inciden para fijar la tasa de usura del Microcrédito en Colombia

El microcrédito en Colombia se define como el conjunto de operaciones de crédito con destino productivo que se otorgan a las microempresas y cuyo monto individual no supera los 120 Salarios mínimos mensuales legales vigentes (Smmlv) y se entiende por microempresas aquellas que tienen una planta de personal hasta de diez (10) trabajadores y activos no superiores a 501 salarios mínimos legales mensuales vigentes (Smmlv) y cuyo saldo de endeudamiento (monto de las obligaciones vigentes) no puede exceder de 120 SMMLV (Decreto 919 de 2008).

En el Art. 39 de la Ley 590 del 2000, se autorizó el cobro de honorarios y comisiones a las instituciones especializadas en crédito microempresarial, que determina adicionalmente a la tasa de interés un valor correspondiente al 7.5% para créditos de montos inferiores a 4 smmlv y 4.5% para montos superiores a la misma referencia; mas el IVA que generen cada uno de esos conceptos; este cobro, de acuerdo con la ley se autoriza para la asesoría técnica y especializada, así como las visitas que sea necesarias realizar para completar la información necesaria para la operación de crédito.

Lo cual indicaría que el costo actual para un Microcrédito de Un Millon de Pesos en la actualidad sería de:

Grafico No. 1

Concepto	Costo	Observaciones
Tasa Interés del Crédito (Res. 1684) Sept. 30/11 Tasa Usura Micro. 50.18	Efectiva Anual MV 41.36%	
Comisión Ley PYME IVA 16%	7.5% Anual 1.2% Anual	Año anticipado por el valor del crédito
Costo Total	50.06 E.A	

En conclusión el crédito sería de \$1.000.000, menos un descuento anticipado de \$87.000 Vr. Desembolso = \$913.000 y su cuota mensual es de \$103.159, tendría un total de pago de \$1.324.908, paga exactamente \$324.908 por la financiación de su crédito.

De acuerdo con lo anterior se entendería que siendo una persona que tiene difícil acceso a la Banca tradicional, el costo por acceder a la misma es alto; sin embargo, este ensayo lo que pretende es hacer un análisis comparativo de los factores de riesgo de las Entidades Promotoras de Microcrédito, teniendo en cuenta la inexperiencia de los clientes, pero adicionalmente asumiendo el riesgo que la Banca tradicional no quiere asumir.

Estos factores de riesgo que se identifican en la colocación de operaciones de crédito; los resumo de acuerdo con su importancia en cinco fundamentalmente: El tipo de entidades que hacen microcrédito en Colombia, el riesgo del primer crédito (bancarización en Colombia) teniendo en cuenta las costumbres de pago de los clientes frente al crédito informal, el acceso por ubicación y condiciones, los niveles de cartera en mora mayor a 30 días y su respectivo manejo, la informalidad en la competencia, hablando específicamente en este último factor de los prestamistas agiotistas y también llamados en el argot popular “gota a gota”.

Como primer factor de riesgo se encuentra el tipo de Entidades que hacen microcrédito en Colombia: Según informe de Visión Económica, portal de noticias económicas en informe MICROCRÉDITO EN COLOMBIA de Julio de 2011, la oferta de microcrédito en Colombia la realizan básicamente cuatro tipo de Entidades, las cuales son Bancos, Compañías de Financiamiento Comercial, Cooperativas y ONG’s, la mayor participación dentro del total de cartera se concentra en las ONG’s sin embargo a pesar de que estas Entidades son fomentadores y base primordial de esta actividad la falta de financiamiento y el desconocimiento del Estado ante el esfuerzo de las mismas no permiten el crecimiento ni la ampliación de la cobertura.

Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente uno de los mayores costos que asume cualquier microempresario al adquirir un crédito formal es la necesidad de financiación de estas Entidades que sin tener el apoyo gubernamental, continúan teniendo como ingreso substancial el cobro de la comisión que mencionaba en párrafos anteriores y por supuesto el rendimiento que permite el estado como tasa máxima de usura; vale la pena

anotar que aun teniendo en cuenta la imposibilidad de crecimiento este tipo de Entidades son las que mejor comportamiento de cartera tienen dentro del mercado.

Como segundo factor y seguramente el más importante, se encuentra el riesgo que asume la Entidad en otorgar una operación de crédito a una persona que nunca ha tenido ningún producto financiero formal.

Me gustaría iniciar el análisis de este factor de riesgo trayendo la definición que tiene la revista “Semana Económica” del 12 de septiembre del Año 2011 de Asobancaria que menciona:

“De acuerdo con la experiencia de quienes están encargados de desarrollar la cartera de microcrédito en la banca, las personas que demandan este tipo de créditos son de estratos uno, dos y tres; su nivel de educación es básico; combinan el negocio con los gastos de la familia; son informales en su gran mayoría, es decir no cuentan con un establecimiento de comercio debidamente registrado, ni estados financieros; y tienen activos, en muchos de los casos, sin valor comercial representativo, lo que hace que no se puedan recibir como garantía, para solo citar algunas de las características de esta población”.

Al respecto de esta descripción que por demás resulta determinante en el análisis del segundo factor se debe incluir que si bien el ingreso por cobro de la comisión que permite la ley, éste debe ser invertido en el análisis adecuado de los créditos a ser colocados para esta población, los cuales imponen de parte de las Entidades retos importantes en lo concerniente a educación financiera, lenguajes fáciles comprensibles para los clientes, pero sobre todo minimización del riesgo de cada operación.

Por consiguiente, cada Entidad debe ajustar las políticas de colocación incluyendo dentro de sus análisis cuatro factores relacionados con reputación, estabilidad, habilidad empresarial y comportamientos o hábitos de pago. Según lo anterior cada Entidad debe tener una inversión considerable en los procesos de verificación de referencias, no solamente telefónicas sino también presenciales en las zonas, con familiares, amigos, proveedores y también con los vecinos del sector.

De igual manera se requiere realizar procesos de verificación de información financiera (inventarios, estados financieros) en campo y en el tema de verificación de hábitos de pago, solicitar soportes de pagos de servicios públicos y solicitud de referencias con los arrendatarios de la vivienda y los locales.

Por otra parte dentro del proceso de otorgamiento del crédito, se encuentra también la concientización al potencial cliente del carácter devolutivo que tienen los recursos, puesto que los perfiles de estas personas corresponden a población en situación de desplazamiento o atendida con programas de atención social del Estado o de Organismos de Cooperación Internacional que regularmente le han entregado recursos de “capital semilla” que son para el fomento de actividades en unidades económicas para el sostenimiento de la familia.

Una vez colocada la operación de crédito, inmediatamente se genera una nueva obligación por parte de la Entidad otorgante y es que ésta consiste en el seguimiento para pago adecuado de la obligación. Es entonces cuando el mismo Asesor Comercial que hace el levantamiento del crédito es quien deba hablar con el cliente, llevar documentación de cobro si es que fuera

necesario hasta que se logre el pago efectivo de la obligación. En este momento este Asesor deja de lado el nombre simplemente Comercial para convertirse en un Asesor Integral de Microcrédito.

Finalmente la descripción de la metodología de otorgamiento de crédito que realizó, se puede dejar como una razón válida para la necesidad de la comisión PYME, pero también como una justa identificación de las necesidades de las Entidades de Microcrédito en tener apoyo gubernamental para el funcionamiento adecuado de la Entidad.

Muy ligado al punto anterior se encuentra como tercer factor el acceso y el cubrimiento a la población objeto de microcrédito en el país, esto es no solamente del microcrédito urbano sino también del rural; la población que es objeto de este producto se encuentra en lugares de difícil acceso y volviendo al tema de los retos que enfrenta las organizaciones de microcrédito este también es uno de ellos.

Por lo mismo es importante responder a un interrogante importante: ¿Cómo facilitar el ingreso de los microempresarios al Crédito formal?. En otro tiempo hubiese sido impensable creer que podían existir mecanismos diferentes a que una persona se acercara a la Entidad y solicitara el mismo, voluntariamente el crédito.

En el caso del Microcrédito es diferente; la Entidad debe ir hasta donde el microempresario, entre otras por muchas razones como por ejemplo, la necesidad que el Asesor de Microfinanzas analice adecuadamente la Unidad productiva, pero también por efectos de tiempo en desplazamientos del microempresario. De ahí que desde hace aproximadamente tres años hacia atrás, estas Entidades hayan abierto mayores puntos en todo el país.

Con todo esto, se dificulta la atención a todos los empresarios debido a la informalidad de sus actividades y también a los requisitos de los más grandes (Entidades Microfinanzas con mayor posibilidad de cobertura), que aún conociendo la diferencia tipológica del mercado objetivo se resisten al cambio de sus requisitos y pese a conocer el mercado, no flexibilizan algunas políticas de crédito.

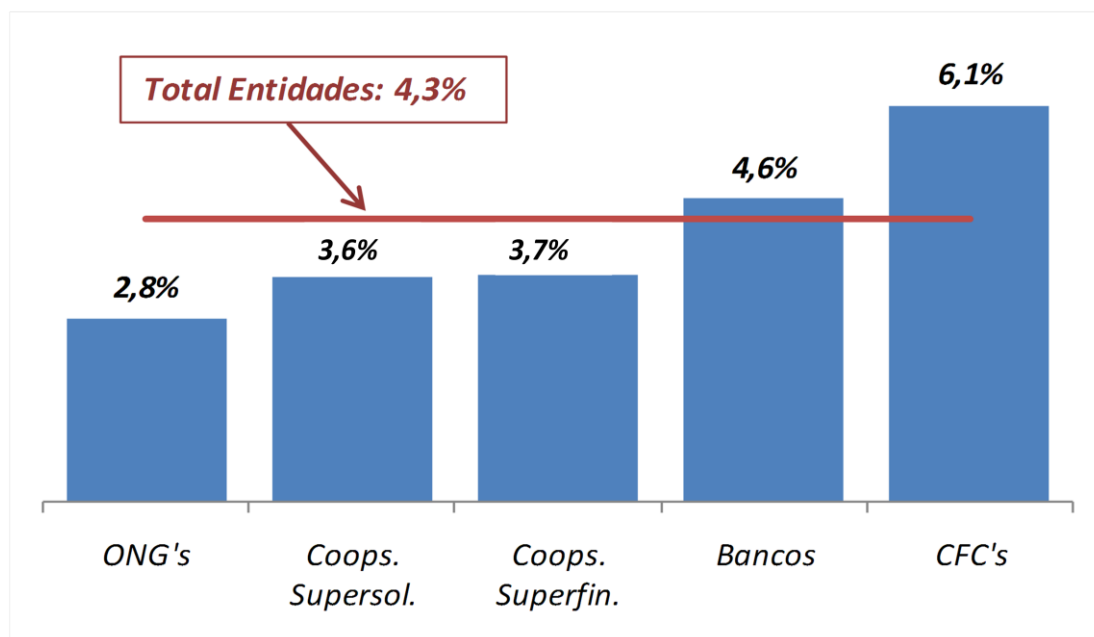
Continuando con el análisis a la cobertura, es importante ejemplarizar el problema no solo desde el punto de vista urbano, sino también es importante desde el punto de vista rural; aun hoy en Colombia existen dos departamentos sin cobertura de microcrédito, que son San Andres Islas y Putumayo, dos departamentos que incluso por sus condiciones estratégicas de ubicación y seguridad, debieran ser los de primera intervención del Estado, pero al día de hoy no se conoce la misma.

De otro lado se observa igualmente la mínima oferta de productos de microcrédito acordes con la dinámica de nuestro país; actualmente las Entidades otorgantes se han ocupado exclusivamente de un producto y es el crédito normal utilizado para capital de trabajo, adquisición de activos fijos, ampliación, nuevas incursiones de mercado, pero en el mundo existen varios tipos de microcrédito como son: asociativos, rotativos, de vivienda, para adquisición de medios de transporte con pignoración, microleasing y microcrédito agrícola.

Valdría la pena realizar un estudio de qué tan preparados nos encontramos para el torbellino de cambios que se avecina a nivel de comercio internacional.

El siguiente factor que se presenta es el manejo de la cartera, y antes de hacer el análisis respectivo, quiero traer como referencia un cuadro con el comportamiento de mora mayor a 1 día de la cartera por tipo de Entidad:

Grafico No. 2



*Información suministrada por Asomicrofinanzas con corte a Junio de 2011

Como se puede observar la cartera tiene un mayor nivel de riesgo en las Entidades cuyo objeto social es puramente capitalista, y de acuerdo con lo mencionado anteriormente son las ONG quienes presentan el mejor indicador, con respecto al monto de portafolio de créditos en mora mayor a 30 días.

Sin embargo el costo administrativo que se deriva del mantenimiento de los créditos es alto; actualmente en Colombia no existe tecnología (software, mecanismos de control) que permita el control adecuado de las obligaciones financieras colocadas, por consiguiente la inversión en desarrollos propios de las Entidades es alto, ó peor aún las deficiencias hacen que todo deba realizarse de manera manual y que incrementen por tanto los costos fijos y ocasionalmente incrementen el riesgo implícito de la cartera.

Así mismo, este tipo de Entidades han recurrido a mecanismos externos de cobro que históricamente no se tenían, como son abogados externos, empresas especializadas en cobro, que incrementan de por sí el costo del producto financiero, ya que de acuerdo a la edad de mora del cliente, se permite un cobro entre 10% y 20%.

Por otro lado con respecto al recaudo de estos microcréditos, actualmente en Colombia se ha avanzado mucho con la implementación de los corresponsales no bancarios, que de acuerdo al Informe de año 2009 preparado por la comisión bancaria de la superintendencia financiera corresponde a:

“son comercios que establecen relaciones de negocio con un banco con el fin de ofrecer, a nombre de éste, servicios financieros a sus clientes. Es decir, que no es una sucursal y su personal no está empleado por el banco, se trata de un canal de distribución que la institución financiera utiliza para hacer transacciones”

Estos canales de distribución permiten a los Bancos y microfinancieras facilitar el recaudo de los microcréditos que se otorguen sin necesidad que los clientes, deban desplazarse hasta las instalaciones de las Instituciones de Microfinanzas. En este caso si se han hecho grandes esfuerzos por llegar al mercado objetivo.

Como último factor se encuentra la informalidad de la competencia, y una vez descrito el día a día de la operación de microcrédito en Colombia y los diferentes retos técnicos a los que se enfrentan las mismas, es importante citar este último y dejar en claro que el mismo no es posible controlarlo, ya que históricamente la ÚNICA forma de endeudamiento de los microempresarios de estratos 1, 2 y 3 ha sido a través de los prestamistas, agiotistas o comúnmente llamados gota a gota.

Al respecto de la situación no se tienen cifras de ninguna índole de cuanto puede ser la cartera en estas condiciones, pero si se pueden comparar con el crédito formal. Como vimos en el Grafico No. 1 el costo total anual del microcrédito corresponde al 50% Efectivo Anual, mientras que para el gota a gota la tasa de interés es del 10% mensual o el 1% diario, lo que significa tasas efectivas anuales de 214% y de hasta 3.500%, aun así en los casos que la tasa es de 5% mensual, esto recae al microempresario en 80% Efectivo anual, que a cualquier ojo resulta extravagante, exagerado, pero adicionalmente ilegal.

A pesar de los costos exagerados que menciona el párrafo anterior, tengamos en cuenta que este tipo de endeudamiento es la primera fuente de financiación externa de los microempresarios, situación que resulta un círculo vicioso de pobreza para quienes tienen esta práctica y que se traduce en pobreza en general para el país.

Vale la pena anotar que esta situación no es exclusiva de Colombia; este es un comportamiento generalizado de los países subdesarrollados, como por ejemplo Indonesia, Cambodia, Nepal, la India, etc...

Un problema adicional se refleja en las consecuencias del no pago de uno y de otro tipo de deuda, para el caso de Microcrédito; afortunadamente las IMF se encargan de hacer los reportes negativos en las centrales de riesgo y de hacer el cobro a través de visitas de seguimiento, acuerdos de pagos parciales, en fin diferentes metodologías que sean aceptadas de acuerdo a la idiosincrasia de los clientes atendidos; pero en el caso de los gota a gota el cobro se hace por medios ilegales, normalmente violentos y que impactan directamente en el pago del endeudamiento formal.

Aunque no se tienen estadísticas si los clientes que son atendidos con crédito formal, deciden o no seguir con el endeudamiento informal, podemos decir que en los análisis de riesgo que se realiza al interior de las microfinancieras, se debe tener previsto que el microempresario nunca abandone esta práctica, ya que como lo mencione en puntos anteriores es

un vicio, un vicio financiero, y tal como funciona el resto de rehabilitaciones, hace falta tratamiento y educación para abandonarlo definitivamente.

En resumen de este capítulo, puedo decir que son los factores expuestos los que explican los cobros que se realizan en el microcrédito; que evidentemente no es un negocio fácil; que nunca se puede comparar este crédito con uno comercial de un banco y que a pesar de todos los obstáculos que se presentan para hacer microcrédito o tener microcrédito se debe ir haciendo de lado el asistencialismo que hunde nuestro país en la pobreza, para pasar a la era de la productividad y del país de empresarios que podemos ser.

CAPITULO II

Propuesta de costos para la línea de Microcrédito en Colombia y quien
y como se debe incurrir en ellos

Este es el capítulo de las divagaciones y conclusiones en las que cada una de las situaciones que se presentan en el día a día, supone que la tasa de usura del microcrédito si es muy alta y que tampoco hay lugar para el cobro de la comisión PYME

Sin embargo confieso que solo hasta empezar a plasmar toda esta experiencia en este documento, entendí lo difícil que es hacer microcrédito, cuáles son los retos reales que tenemos en la industria y por supuesto cuáles son los principales obstáculos.

Como el objetivo fundamental del capítulo es plantear una propuesta de costos, es importante tener en cuenta la que fue presentada por Asomicrofinanzas al congreso para el cambio de la legislación en Microcrédito.

La propuesta que me permito presentar se basa específicamente en dos aspectos; lo primero es el proteccionismo a la banca que en general siempre ha presentado el gobierno, ejemplo el cuatro por mil y adicionalmente teniendo presente que dentro de las Locomotoras que presentó el Gobierno Actual en el Plan de Gobierno, se tiene en cuenta el microcrédito como impulso y fuente de financiación primordial.

De esta manera el principal cambio que se debe suscitar es en la legislación inexistente que se tiene de microcrédito; el único aspecto referente al tema, esta legislación debe tener contener un aporte económico significativo para compartir el pago de la comisión que el cliente debe tener, a cambio de seguir alentando a la pobreza con las medidas asistencialistas como por ejemplo Familias en Acción (iniciativa del Gobierno Nacional para entregar subsidios de nutrición o educación a los niños menores de años que pertenezcan a las familias pertenecientes al nivel 1 del SISBEN; familias en condición de desplazamiento o familias indígenas) o Familias guardabosques (programa para que comunidades campesinas, indígenas y afrodescendientes abandonen voluntariamente sus cultivos ilícitos)

Con lo anterior, el gobierno tendría que realizar la inversión del 50% del cobro de la comisión y a cambio se exigiría a las IMF que se invirtieran recursos en educación financiera a través de aportes a Universidades Públicas o privadas o al SENA para que llegue esta capacitación a la población desatendida.

De igual manera formalizar la profesión especializada como en otros países de América Latina en Microcrédito, permite que la inversión de capacitación inicialmente se haga por el empleado, quien por iniciativa propia define su desarrollo profesional y evita entonces la constante inversión que deben

hacer las Empresas en esta capacitación de personal que por el tipo de actividad tiene constante rotación.

Igualmente actualmente en el congreso cursa un Proyecto de Ley, que habla al respecto de microcrédito, en el cual de acuerdo a la propuesta que pretendo tener se rescatan varias cosas, inicialmente que se regule la actividad, adicionalmente que se libere la tasa de microcrédito que genera de esta manera una posibilidad de desarrollo del mercado, en cuanto oferta que representa un beneficio directamente para el microempresario.

Por otro lado existen aspectos que no son aceptados dentro de mi propuesta, entre los que se encuentran la exigencia de un porcentaje de la cartera para otorgar microcréditos a iniciativas de microempresa y no a microempresarios con la actividad ya montada, por consiguiente tiende la ley a permanecer en el mismo sistema asistencialista y no de fortalecimiento a la economía.

Continuando con el rechazo de algunos puntos de la norma, es importante que la iniciativa de hacer microcrédito sea voluntaria y no impositiva al hacerlo de la segunda manera se ha presentado en otros países la pérdida de la metodología y el deterioro de la cartera que al no concederse con procesos adecuados al cliente sino de manera masiva impide un adecuado análisis de otorgamiento de crédito.

CONCLUSIONES

Como conclusiones fundamentales del ensayo resumo que el microcrédito es un modelo de negocio especializado que no se puede observar como un producto más de crédito en Colombia y que por ende los proyectos más exitosos se encuentran en cabeza de Entidades no bancarios, por eso no es conveniente obligar a través de leyes a los Bancos para hacer microcrédito.

Que el Microcrédito no ha sido tenido en cuenta por ningún gobierno como un modelo de apalancamiento de la economía y del que no se ha visto la utilidad tan profunda que puede tener por ejemplo dentro de las locomotoras del Presidente actual Juan Manuel Santos.

Por otro lado deja como reflexión que se requiere por parte del Gobierno y de las IMF que se establezcan mecanismos de medición que permitan visualizar el impacto positivo del microcrédito, y generar igualmente espacios para posibles inversionistas nacionales o internacionales, que permitan la continuidad de Organismos que están haciendo bien la tarea pero que por fondos no pueden continuar o crecer.

Y por último, pero la más importante de las conclusiones es que desde el punto de vista personal el microcrédito no tiene costos innecesarios de acuerdo a su modalidad y a su tecnología de crédito.

BIBLIOGRAFIA

(Junio de 2011) *Informe de Microcrédito en Colombia*

http://www.visioneconomica.com/anexo/perfiles2/d1a_Microcrédito_08_2011.pdf

(12 Septiembre de 2011) *Asobancaria Semana Económica*

<http://www.asobancaria.com/portal/pls/portal/docs/1/1650048.PDF>

(Junio de 2009) *Blogger Microcrédito en Colombia*

<http://www.blogger.com/feeds/2836558244963922364/posts/default>